CASH

Suplemento económico de
Página/12
Domingo 11 de abril de 1993 - Año 3 - Nº 155

EL BOOM INMOBILIARIO DEL '93: INVERSIONES POR MAS DE DOS MIL MILLONES DE DOLARES.

LA CITY DEL 2000

- El metro cuadrado se cotiza 50 por ciento más que en cualquier otra zona exclusiva de la Capital.
- Se podrá acceder a la zona en lancha propia. Un loft de 66 metros cuadrados vale 100.000 dólares.
- El nuevo barrio tendrá lujosas oficinas, shopping, restaurantes y hasta una ciudad universitaria.



(*Por Fabián Quintá*) Los galpones de Puerto Madero, a orillas del Río de la Plata, donde hace una centuria miles de inmigrantes desembarcaron en busca de trabajo y los buques partían repletos de granos y carnes, se convertirán dentro de pocos años en la lujosa City del 2000 en el desarrollo urbano y negocio inmobiliario más importante de esta década, con inversiones por 2000 millones de dólares. Bancos, financieras, agentes de Bolsa, exportadores y hasta la Universidad Católica observan con interés la sostenida marcha de la remodelación de los 16 galpones de ladrillo colorado que se extienden desde la avenida Córdoba hasta la avenida Brasil, bordeando los diques, que se transformarán en uno de los barrios más caros de Buenos Aires, donde no faltarán shoppings, bares, restaurantes y paseos a la orilla del río. Los yuppies porteños contarán con otro reducto exclusivo, que en la actualidad se cotiza a 1500 dólares el metro cuadrado.

Las principales inmobiliarias y constructoras del país, y varias extranjeras, apuestan a crear una nueva City porteña con la certeza de que será un gran negocio. Para ello aseguran que invertirán 2000 millones de dólares en los próximos diez años. Sólo en uno de los galpones, por ejemplo, sus dueños —el broker inmobiliario IRSA— esperan ganar más del 50 por ciento en un año. IRSA, asociado con Benito Roggio, compró el galpón Nº 5 en 2,7 millones de dólares e invertirá 10,9 millones en su remodelación. Con la venta de las unidades espera recaudar más de 21 millones de dólares (ver recuadro).

The Raymond Group, unida a Comercial del Plata y a Kocourek; Gerlach Campbell, junto a Juan Carlos López y Asoc., Peralta Ramos y los Bancos Extrader y Medefin; Supercemento, asociada con Petersen, Thiele y Cruz son sólo algunas de las más de cincuenta firmas que están invirtiendo en el proyecto de la City del 2000.

En lancha a la oficina

Como los Docklands de Londres, el Kop van Zuid en Rotterdam o la remodelación del puerto de Barcelona, Madero se inserta dentro de los grandes capítulos de las renovaciones urbanas en las cuales los viejos puertos centrales, obsoletos por los cambios en el sistema de tráfico, dan paso a nuevas y fastuosas ciudades en las que se alientan importantes negocios inmobiliarios.

El nuevo reducto de los yuppies porteños albergará lujosos comercios y oficinas, pero también viviendas y universidades. Esta miniciudad con su exclusiva ubicación frente al río, a cien metros de la Casa Rosada y próxima a las principales oficinas donde se maneja la economía, ofrecerá la oportunidad soñada por muchos financistas y empresarios de la zona norte: llegar a la oficina con su propia lancha.

Y no se trata de ciencia-ficción. Los compradores de los galpones de Puerto Madero prosiguen con las obras de remodelación alentados por la promesa presidencial de que en 1000 días quedarán limpias las aguas del Riachuelo, y con ello, gran parte de la contaminación del Río de la Plata. Desde los carteles que promocionan este complejo urbano se observa un bucólico paseo que incluye bares con mesitas y sillas que ocupan el ancho espacio que queda entre los galpones de ladrillo y el río que baña los diques, donde lanchas y yates se encuentran anclados sobre limpias aguas.

Los propietarios de los galpones esperan que el "Río Color de León" deje de mostrar las manchas del aceite que hoy tiene y permita el desarrollo de deportes acuáticos. Pero la limpieza del río no sólo será importante para los aficionados al surf o al esquí acuático. Los vendedores de los lofts o locales de la nueva City no dejan de alentar a los interesados de entrar en ese selecto barrio con una oferta tentadora: "Viaje a su oficina en diez minutos con su propia lancha".

Pertenecer tiene su precio

Como es fácil de suponer, pertenecer a esa zona privilegiada tiene su costo. El metro cuadrado multipropósito (oficina o vivienda) está valuado en 1500 dólares, un 50 por ciento por encima del valor de las cotizaciones de las oficinas de categoría del microcentro.

A pesar de lo elevado de los precios, Eduardo Elsztain, presidente de IRSA, se muestra optimista con este negocio. Adelantó a CASH que ya tiene pedidos de compras por 25 unidades de las 101 que posee, y apuntó que no es válida la comparación de los valores del metro cuadrado con otras zonas "porque no existe en la Capital otro lugar similar". Desde el sector oficial, Gonzalo Bunge, gerente comercial de la Corporación Puerto Madero (organismo público formado por partes iguales entre el Estado nacional y la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires), explicó que "no nos interesó vender los galpones a empresas para que se sienten sobre ellos y dentro de diez años hagan un pingüe negocio. Lo que nos interesa es que se realice la obra, que se urbanice esa zona del puerto".

Los grupos privados pagaron 38,1 millones de dólares por 12 galpones. Pero Bunge resalta que, además de los ingresos por ventas de las estructuras edilicias —cuyas fachadas no podrán ser alteradas—, la construcción de la nueva City significará 5000 puestos de trabajo y 300.000 metros cuadrados de construcción. Cuando se concluya la remodelación de los edificios a ambas márgenes de los diques, 40.000 personas trabajarán y habitarán esa zona.

Los ocho galpones que faltan adjudicar ya tienen ofertas en firme. La Universidad Católica Argentina (UCA) tiene opción de compra por los cuatro galpones del Dique 2, en el cual espera integrar sus diversas unidades académicas que hoy están diseminadas en la Capital y diseñar así su propia Ciudad Universitaria.

También los últimos cuatro galpones del Dique 1 están en proceso de preadjudicación, a la espera de que el Concejo Deliberante extienda la norma edilicia que regula la edificación del resto de los diques. "La norma

EL PLANO DE LA NUEVA CITY

Parcela 1: Aragón/Gerlach Campbell/Juan Carlos López y Asoc./Peralta Ramos/Beccar Varela/Madefin/Ex-trader. Precio: 5.903.699 dólares.

Parcela 2: Idem 1. Precio: 3.698.812

Parcela 3: The Raymond Group Arg./Comercial del Plata/Kocourek. Precio: 3.900.000

Parcela 4: Glacco/Febomar/Petromel/S.K.S./León Wasserman. Precio: 3.620.000.

Parcela 5: IRSA Inversiones/B. Roggio e Hijos./Conyca/F. Natino e Hijos. Precio: 2.700.000.

Parcela 6: Petersen, Thiele y Cruz/Supercemento. Precio: 2.800.000.

Parcela 7: Conyca/Sebastián Maronese e Hijos/F. Natino e Hijos/Draf/Clásica. Precio: 3.715.000.

Parcela 8: Idem 7. Precio: 3.596.000.

* Preadjudicación UCA.

* En proceso de preadjudicación.

establece que se debe conservar las fachadas de los galpones tal cual estaban, con ladrillos a la vista. Una vez que esa norma esté promulgada, la UCA hará su opción de compra'', afirmó Bunge. Los precios de los galpones decrecen de norte a sur (ver mapa), por ese motivo la UCA pagará en total 7,4 millones de dólares por cuatro, a un plazo de 5 años.

No más de 25 pisos

La venta realizada por la Corporación Puerto Madero tiene diferencias con la manera en que se están vendiendo los edificios improductivos del Estado. Estos se liquidan a través del Banco Ciudad y de una asociación de martilleros, y luego de la valuación se venden directamente. Puerto Madero, en cambio, licita las parcelas y galpones teniendo en cuenta la factibilidad de las obras comprometidas y de acuerdo con un pliego de condiciones.

La Corporación se ocupa de que los proyectos permitan inaugurar dentro de poco una nueva City. Y por ese motivo las autoridades del organismo oficial no permiten ninguna dilación en los plazos de concreción de la obra o de los pagos. Quienes no cumplan con las obras de la manera en que se habían comprometido corren el riesgo de sufrir penalidades que van desde las económicas hasta la más extrema de anulación de la operación.

Los brokers que apostaron a levantar la City del 2000 no se preocupan por esos posibles castigos, ya que están convencidos de que están encarando un gran negocio. Destacan que en los mercados emergentes —y la Argentina sería uno de ellos—, como Chile y México, las inversiones primero se encauzaron hacia la plaza accionaria para luego pasar a la inmobiliaria.

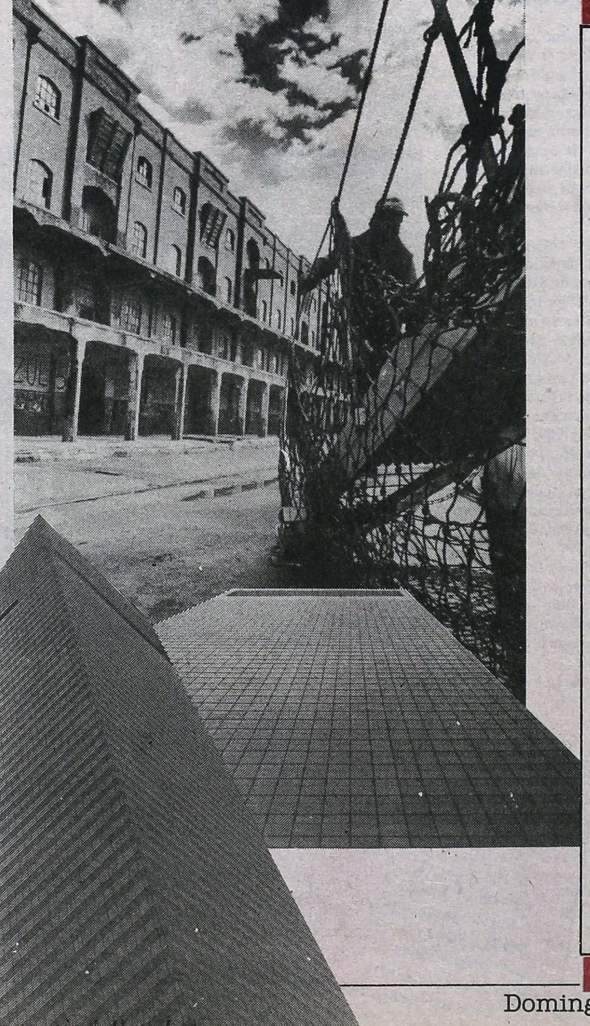
Luego de la adjudicación de los últimos galpones vendrá la venta de la margen oriental de los diques. ''Lo más importante del proyecto'', enfatizó Bunge. Telecom no quiere quedar fuera de la nueva City y por ese motivo se adelantó a comprar una parcela —no un galpón— dentro del complejo de Puerto Madero para levantar su sede central (ver recuadro).

El funcionario desestimó las críticas que señalan que los edificios que se construirán serán moles de cemento, y afirmó que ''sobre 570 hectáreas que suma todo el complejo Puerto Madero y la zona de la Reserva Ecológica, sólo se construirá sobre 35 hectáreas. Todo el resto serán espacios verdes''.

Los edificios no superarán los 25 pisos, el mismo nivel que tienen las torres de Catalinas Norte. En ese contexto se destaca el Centro de Comercio Exterior, frente al Dique 1, con una inversión de 100 millones de dólares, en el cual los industriales podrán interconectarse con todas las partes del mundo y acceder, aunque sean pequeñas y medianas empresas, a información al instante sobre posibles negocios.

Como no podía ser de otra forma, la revitalización de esa zona está atrayendo nuevos negocios en zonas lindantes. Rápidamente aparecieron avisos en los diarios ofertando la venta de oficinas en Independencia y Paseo Colón —zona que tiene en la actualidad precios por metro cuadrado bastante deprimidos—, bajo el rutilante título de ''Oficinas en Puerto Madero''.

Los yuppies porteños anhelan entrar a ese reducto exclusivo, y a nadie por el momento se le cruza por la cabeza que esa obra termine como tantos otros proyectos faraónicos que se encararon en Buenos Aires.





TAN SOLO U$S 100.000

El broker inmobiliario IRSA se muestra exultante ante las perspectivas de sus negocios en Puerto Madero. ''Las unidades son multipropósitos; estarán equipadas con todas las instalaciones de gas, electricidad, sanitarias y cloacales, pero el resto lo pondrá el propietario'', afirmó el titular de la empresa, Eduardo Elsztain.

La venta de cada una de las unidades estará financiada. El pago al contado se hace acreedor de un descuento del 12 por ciento. IRSA también es la que actúa de financista para la compra en cuotas. ''Apuntamos al segmento del mercado de empresarios o jóvenes profesionales que desean tener su loft o su oficina en un lugar exclusivo, a pasos del microcentro'', señala Marcelo Mindlin, vicepresidente de IRSA.

Un departamento de 66 metros cuadrados tiene un valor de 100.000 dólares financiados. Las condiciones de pagos son las siguientes: un 5 por ciento de seña, un 10 a la firma del boleto y un 15 por ciento a los 60 días posteriores de efectuarse la escritura. ''Con 30.000 dólares se podrá acceder a un departamento, y luego se pagan cuotas mensuales'', detalló Mindlin. Los restantes 70.000 dólares se reparten en cinco cuotas anuales de 5000 dólares, y los otros 35.000 se pagan en cuotas mensuales de 500 dólares cada mes.

TELECOM DESEMBARCO EN PUERTO MADERO

La compañía de teléfonos Telecom decidió hacer su propio edificio en la City del 2000: no compró ninguno de los galpones sino que adquirió por 5 millones de dólares la parcela 18 frente a la avenida Córdoba. En ese lugar proyecta realizar un edificio de 15 pisos, por el cual compiten cuatro grupos de constructoras. El presupuesto base es de unos 50 millones de dólares.

Telecom, que facturó más de 200 millones de dólares el año pasado, fijó condiciones para su nueva casa. Desea un ''edificio inteligente'' con control centralizado en todos los servicios, comodidades para 1500 personas y 30.000 metros cuadrados divididos en 15 pisos de 2000 metros cuadrados cada uno.

Entregará la realización de la obra el próximo mes a uno de estos cuatro grupos: 1) Amadeo Riva y bancos Shaw, Galicia y Nationale de París; 2) Corporación Puerto Viamonte —poseedora de dos galpones (ver mapa)—, 3) IRSA y Benitto Roggio e Hijos; y 4) Obras Civiles de Julián Ganzábal con la financiera Sonnenblick Goldman Corp.

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

COLORIN S.A.

Los negocios de Colorín vienen pintándose desparejo en la era de la Convertibilidad. Por una parte, la facturación de 1992 fue 63 por ciento mayor que la de 1991, superando el cuarto trimestre en 75 por ciento al mismo período del año previo. Toda una aventura del crecimiento.

Sin embargo, el saldo de tanta bonanza no consigue convertirse en ganancias, que es la razón de ser más obvia para cualquier firma privada. Por el contrario, Colorín vino acumulando pérdidas cercanas a $700.000 por mes desde octubre de 1991.

No puede llamarse a esto un estímulo típico para producir más, pero es la evolución que surge de analizar de manera razonable las cifras disponibles. La caída en términos reales operada en los precios del ramo hasta agosto del año pasado es una de las explicaciones que ofrece el mercado para entender las pérdidas.

Otros datos señalan, a su vez, los límites estrechos en que se desenvuelve la recuperación de la demanda de pinturas: la firma que nos ocupa todavía tiene parada e inactiva una planta industrial en la localidad bonaerense de Gerli, operando con las de Munro y San Luis. Peor aún, desde el segundo semestre del año pasado, Colorín engrosó sus pérdidas con más de 3 millones de pesos pagados en concepto de indemnizaciones para reducir su personal ocupado. En términos temporales, los retiros fueron paralelos al registro de los mayores despachos de pintura en los últimos años.

En efecto, una paradoja de la reestructuración económica en curso consiste justamente en esto: se produjo una cierta reactivación económica en diversas industrias pero sin que mejore —al menos en lo inmediato— la rentabilidad. Son numerosas las firmas que, como Colorín, tuvieron mayores pérdidas acompañando incrementos significativos en el nivel de ventas desde el Plan de Convertibilidad.

Otro fenómeno que también ilustra este caso es que, a diferencia de lo que sucedía hasta hace dos décadas, la industria manufacturera no parece capacitada para ofrecer a la sociedad un incremento en el nivel de empleo a corto plazo, ni siquiera bajo el supuesto optmista de que la producción industrial se estabilice en un escalón más elevado que el actual.

COLORIN VENDE MAS PERO SIGUE EN COLORADO

MILLONES DE PESOS: 0, 5, 10, 15, 20

1991 · 1992

VENTAS TRIMESTRALES

Fuente: Colorín S.A.

LIBROS

Análisis de las pr

MAS VALE

Con bastante demora apareció una obra que pone en debate las privatizaciones. Pablo Gerchunoff, compilador del libro, cuestiona que la venta de activos públicos fue una herramienta de política económica más que una estrategia para aumentar la productividad.

(Por Marcelo Matellanes) La serie Economía de las ediciones del Instituto Torcuato Di Tella lanzó al mercado recientemente la obra titulada *Las privatizaciones en la Argentina - Primera etapa*. La primera impresión que una obra de esta naturaleza puede dejar es su aspecto tardío respecto de un debate en torno de las privatizaciones que nunca estuvo a la altura de la relevancia de la cuestión para la sociedad y la economía argentinas. Y ello debido a la oposición principista y dogmática que debió padecer la gestión Alfonsín a este respecto, y en razón, después, del carácter imperativo en lo político y en detrimento de toda otra consideración, que le imprimió la gestión Menem.

Esta impresión se ve no obstante rápidamente neutralizada por la seriedad académica, la legítima preocupación política de sus autores y la apuesta de que a partir de aquí se puedan introducir elementos correctores que mitiguen la casi total falta de consideraciones de eficiencia económica, equidad distributiva y malsana concentración del poder económico que el proyecto privatizador vehiculiza.

Si bien este libro cuenta, entre otras cosas y bajo la compilación acabada de Pablo Gerchunoff, con colaboraciones de Alfredo Canavese, Germán Coloma y Alberto Porto, es sin duda alguna la participación de Gerchunoff la que da al libro unidad temática y coherencia política, haciendo de él un instrumento indispensable para rever, pero so-

EN EL BOLSILLO

TRAPITOS AL SOL

Que la tabla de lavar quedó como pieza de museo ya es sabido. Pero en el mercado de los lavarropas las cosas también cambiaron: es prácticamente imposible encontrar alguno que no sea automático y los de fabricación nacional desaparecieron de las vidrieras. Otra tendencia: los de carga superior (tienen la tapa arriba, no al frente) son más caros que los frontales ya que, según los vendedores, tienen un desgaste menor de su maquinaria en el uso.

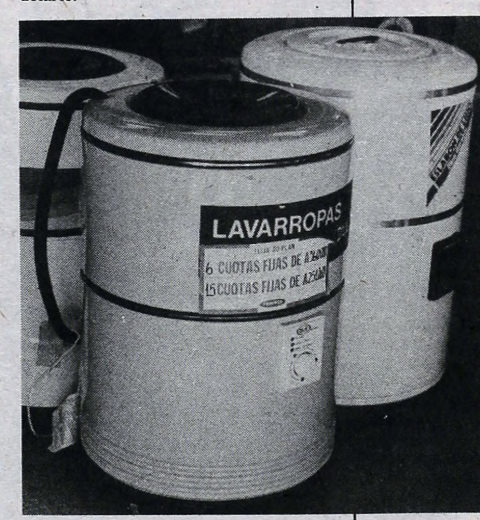
En Ferrando (Cabildo 225) ofrecen el Ariston-Zanella de carga superior, programable, a un precio de lista de 810 pesos. El Kenia de carga frontal y 18 programas está a 782. En ambos casos, ofrecen un descuento por pago en efectivo de 6 por ciento.

En Ventura (Rivadavia 5400), el Philips Whirpool modelo 052, de 8 programas, sale 880 dólares o seis cuotas de 171 o diez de 103. El Philips más completo cuesta 1200 dólares de contado y el Candy 960.

Frávega (Cabildo y Mendoza) tiene el Philips 284, que trae el mecanismo de media carga (permite ahorrar energía cuando se pone poca ropa a lavar) y centrifugado rápido a 1049,60 pesos. Si se paga contado efectivo, son 915 pesos.

En Sergio Pons (San Juan y Boedo) ofrecen el Philips 284 a 980 pesos.

Algo curioso sucede cuando se cruza información sobre el mismo lavarropas en diferentes locales. El Eslabón de Lujo 091 que cuesta 800 pesos de contado en Ventura (o seis cuotas de 169 dólares o diez de 102) vale 840 para Frávega, 850 para Sergio Pons y 800 en Baltaian (Cabildo 2311). En este último caso ofrecen un Eslabón de Lujo con igual cantidad de programas, pero con carga frontal, a 550 pesos o doce cuotas de 58 dólares.



DULCE INFLACION

Precio de la docena de facturas, en pesos

	1 Mayo '91	2 Junio '92	3 Abril '93	1/3
• La Rambla (Chile 2135)	1,20	1,80	2,40	100%
• La Nueva Francesa (Sarandí 133)	1,44	2,40	2,40	67%
• Confit. Viamonte (Viamonte 1424)	1,56	2,20	3,00	92%
• Aries (Pasco 1053)	1,20	1,80	2,40	100%
• Rhin (Bonpland 2457)	1,40	2,40	3,00	114%
• La Nueva Hermosura (Humboldt 2347)	1,60	2,40	3,00	88%

REPORTAJE

"SALARIOS A

El director del ILET y asesor del ministro de Trabajo chileno, Guillermo Campero, explica los cambios realizados por el gobierno de Patricio Aylwin en la legislación laboral.

(Por Gerardo Yomal) Guillermo Campero es chileno, doctor en Sociología por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París. En la actualidad es asesor del ministro de Trabajo y Previsión Social de la República de Chile. Además, es director académico del Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET) de Santiago. En diálogo con CASH produjo interesantes definiciones: "Con trabajadores mal pagados y sin formación los empresarios chilenos perdían competitividad. Para competir con Japón el empresariado tuvo que cambiar". Y explicó: "No es que del día a la noche se hayan convertido en 'buenas personas', sino que debieron adecuar las relaciones laborales para competir con el mundo".

—*¿Qué cambios de políticas económicas se han registrado desde la salida de Pinochet hasta el actual gobierno democrático? Le hago esta pregunta porque, acá, el establishment nacional no se cansa de repetir su admiración por el modelo chileno.*

—Sin duda que en el gobierno democrático hay muchos aspectos de continuidad con el modelo económico del régimen militar, pero al mismo tiempo hay elementos de cambio.

—*¿Qué es lo que continúa?*

—La idea de que un principio fundamental de la política económica es mantener un equilibrio fiscal, luego mantener la política exportadora y, finalmente, el rol insoslayable que continúa siendo la empresa privada y el mercado como factores esenciales en la situación económica.

—*¿Y dónde están los cambios?*

—Los elementos de discontinui-



CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

COLORIN S.A.

Los negocios de Colorín vienen pintándose desparejo en la era de la Convertibilidad. Por una parte, la facturación de 1992 fue 63 por ciento mayor que la de 1991, superando el cuarto trimestre en 75 por ciento al mismo período del año previo. Toda una aventura del crecimiento.

Sin embargo, el saldo de tanta bonanza no consigue convertirse en ganancias, que es la razón de ser más obvia para cualquier firma privada. Por el contrario, Colorín vino acumulando pérdidas cercanas a $700.000 por mes desde octubre de 1991.

No puede llamarse a esto un estímulo típico para producir más, pero es la evolución que surge de analizar de manera razonable las cifras disponibles. La caída en términos reales operada en los precios del ramo hasta agosto del año pasado es una de las explicaciones que ofrece el mercado para entender las pérdidas.

Otros datos señalan, a su vez, los límites estrechos en que se desenvuelve la recuperación de la demanda de pinturas: la firma que nos ocupa todavía tiene parada e inactiva una planta industrial en la localidad bonaerense de Gerli, operando con las de Munro y San Luis. Peor aún, desde el segundo semestre del año pasado, Colorín engrosó sus pérdidas con más de 3 millones de pesos pagados en concepto de indemnizaciones para reducir su personal ocupado. En términos temporales, los retiros fueron paralelos al registro de los mayores despachos de pintura en los últimos años.

En efecto, una paradoja de la reestructuración económica en curso consiste justamente en esto: se produjo una cierta reactivación económica en diversas industrias pero sin que mejore —al menos en lo inmediato— la rentabilidad. Son numerosas las firmas que, como Colorín, tuvieron mayores pérdidas acompañando incrementos significativos en el nivel de ventas desde el Plan de Convertibilidad.

Otro fenómeno que también ilustra este caso es que, a diferencia de lo que sucedía hasta hace dos décadas, la industria manufacturera no parece capacitada para ofrecer a la sociedad un incremento en el nivel de empleo a corto plazo, ni siquiera bajo el supuesto optmista de que la producción industrial se estabilice en un escalón más elevado que el actual.

COLORIN VENDE MAS PERO SIGUE EN COLORADO

MILLONES DE PESOS

1991 — 1992

VENTAS TRIMESTRALES

Fuente: Colorín S.A.

EN EL BOLSILLO

TRAPITOS AL SOL

Que la tabla de lavar quedó como pieza de museo ya es sabido. Pero en el mercado de los lavarropas las cosas también cambiaron: es prácticamente imposible encontrar alguno que no sea automático y los de fabricación nacional desaparecieron de las vidrieras. Otra tendencia: los de carga superior (tienen la tapa arriba, no al frente) son más caros que los frontales ya que, según los vendedores, tienen un desgaste menor de su maquinaria en el uso.

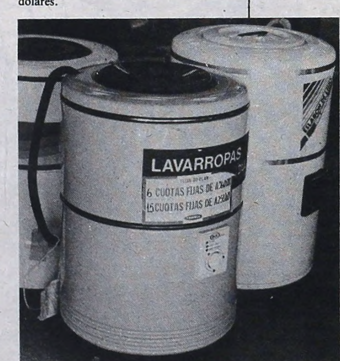
En Ferrando (Cabildo 225) ofrecen el Ariston-Zanella de carga superior, programable, a un precio de lista de 810 pesos. El Kenia de carga frontal y 18 programas está a 782. En ambos casos, ofrecen un descuento por pago en efectivo de 6 por ciento.

En Ventura (Rivadavia 5400), el Philips Whirpool modelo 052, de 8 programas, sale 880 dólares o seis cuotas de 171 o diez de 103. El Philips más completo cuesta 1200 dólares de contado y el Candy 960.

Frávega (Cabildo y Mendoza) tiene el Philips 284, que trae el mecanismo de media carga (permite ahorrar energía cuando se pone poca ropa a lavar) y centrifugado rápido a 1049,60 pesos. Si se paga contado efectivo, son 915 pesos.

En Sergio Pons (San Juan y Boedo) ofrecen el Philips 284 a 980 pesos.

Algo curioso sucede cuando se cruza información sobre el mismo lavarropas en diferentes locales. El Eslabón de Lujo 091 que cuesta 800 pesos de contado en Ventura (o seis cuotas de 169 dólares o diez de 102) vale 840 para Frávega, 850 para Sergio Pons y 800 en Baltaian (Cabildo 2311). En este último caso ofrecen un Eslabón de Lujo con igual cantidad de programas, pero con carga frontal, a 550 pesos o doce cuotas de 58 dólares.



DULCE INFLACION

Precio de la docena de facturas, en pesos

	1 Mayo '91	2 Junio '92	3 Abril '93	1/3
• La Rambla (Chile 2135)	1,20	1,80	2,40	100%
• La Nueva Francesa (Sarandi 133)	1,44	2,40	2,40	67%
• Confit. Viamonte (Viamonte 1424)	1,56	2,20	3,00	92%
• Aries (Pasco 1053)	1,20	1,80	2,40	100%
• Rhin (Bonpland 2457)	1,40	2,40	3,00	114%
• La Nueva Hermosura (Humboldt 2347)	1,60	2,40	3,00	88%

LIBROS

Análisis de las privatizaciones

MAS VALE TARDE

Las privatizaciones en la Argentina
Primera etapa
Pablo Gerchunoff
Editor
Instituto Torcuato Di Tella

Con bastante demora apareció una obra que pone en debate las privatizaciones. Pablo Gerchunoff, compilador del libro, cuestiona que la venta de activos públicos fue una herramienta de política económica más que una estrategia para aumentar la productividad.

(Por Marcelo Matellanes) La serie Economía de las ediciones del Instituto Torcuato Di Tella lanzó al mercado recientemente la obra titulada *Las privatizaciones en la Argentina - Primera etapa*. La primera impresión que una obra de esta naturaleza puede dejar es su aspecto tardío respecto de un debate en torno de las privatizaciones que nunca estuvo a la altura de la relevancia de la cuestión para la sociedad y la economía argentinas. Y ello debido a la oposición principista y dogmática que debió padecer la gestión Alfonsín a este respecto, y en razón, después, del carácter imperativo en lo político y en detrimento de toda otra consideración, que le imprimió la gestión Menem.

Esta impresión se ve no obstante rápidamente neutralizada por la seriedad académica, la legítima preocupación política de sus autores y la apuesta de que a partir de aquí se puedan introducir elementos correctores que mitiguen la casi total falta de consideraciones de eficiencia económica, equidad distributiva y malsana concentración del poder económico que el proyecto privatizador vehiculiza.

Si bien este libro cuenta, entre otras cosas y bajo la compilación acabada de Pablo Gerchunoff, con colaboraciones de Alfredo Canavese, Germán Coloma y Alberto Porto, es sin duda alguna la participación de Gerchunoff la que da al libro unidad temática y coherencia política, haciendo de él un instrumento indispensable para rever, pero sobre todo para corregir en un futuro en que la relación de fuerzas políticas lo permita, las graves hipotecas de mediano y largo plazo que los autores señalan en materia de eficiencia asignativa y productiva, redistribución regresiva del ingreso, efectos netos fiscal y externo y competitividad internacional.

Más allá del lamentable destiempo ya señalado, y nada imputable a los autores, sino característico de una sociedad que no alcanza a dotarse en tiempo, forma y excelencia de los debates respecto de los temas que la atraviesan de lleno, esta obra será, a pesar de cierta dispersión en torno del excesivo academicismo y muy presente economicismo que la atreviesa, de lectura obligada para la clase política, el mundo universitario, la función pública y, asimismo, altamente sugerida para una audiencia más difundida.

De manera contundente y desde el inicio de la obra, Gerchunoff anuncia la conclusión de sus investigaciones: "...independientemente de lo que se expresase a través de la retórica oficial, la política de privatizaciones fue *más* una herramienta del programa macroeconómico que una pieza de la estrategia de reformas estructurales orientada a aumentar la productividad de la economía en el largo plazo."

Entre las variadas y sustentadas críticas de los autores se destacan: las desconsideraciones respecto de los entornos competitivos, el escaso gradualismo del proceso privatizador, la ausencia de procesos de saneamiento previo de las empresas públicas y la no reserva por parte del Estado de acciones de veto y control. La ausencia de marcos regulatorios que estén a la altura de la producción académica internacional y local más reciente es, simultáneamente, la más afilada espada de Damocles de este proceso pero también el hilo de Ariadna que puede ayudarnos a salir de este laberinto en donde el dogmatismo miope, la soberbia política y una mal entendida tecnocracia nos han colocado.

El libro consta de dos partes, la primera de ellas dedicada a aspectos teóricos, al inventario de la literatura y de la experiencia internacional y a las comparaciones entre empresas públicas y privadas. Salvo algunas excepciones, predomina en esta parte un acceso razonable por parte de lectores no especializados. En la segunda parte se abordan los casos concretos de privatizaciones argentinas de la primera etapa.

Si bien no es éste el ámbito adecuado para señalar que las restricciones de las filiaciones académicas que, en lo económico, predominan en los autores son fuertes a la hora de dar lugar a "lo político", justo es decir que, con las salvedades del caso, debido al carácter de "sin fines de lucro" del Di Tella, si el liberalismo argentino, la clase empresaria nacional y el poder político que nos gobierna lo emularan en términos de la excelencia de su producción, este libro tal vez podría no haber sido escrito.

REPORTAJE

"SALARIOS ALTOS PARA COMPETIR"

El director del ILET y asesor del ministro de Trabajo chileno, Guillermo Campero, explica los cambios realizados por el gobierno de Patricio Aylwin en la legislación laboral.

(Por Gerardo Yomal) Guillermo Campero es chileno, doctor en Sociología por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París. En la actualidad es asesor del ministro de Trabajo y Previsión Social de la República de Chile. Además, es director académico del Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET) de Santiago. En diálogo con CASH produjo interesantes definiciones: "Con trabajadores mal pagados y sin formación los empresarios chilenos perdían competitividad. Para competir con Japón el empresariado tuvo que cambiar". Y explicó: "No es que del día a la noche se hayan convertido en 'buenas personas', sino que debieron adecuar las relaciones laborales para competir con el mundo".

—¿Qué cambios de políticas económicas se han registrado desde la salida de Pinochet hasta el actual gobierno democrático? Le hago esta pregunta porque, acá, el establishment nacional no se cansa de repetir su admiración por el modelo chileno.

—Sin duda que en el gobierno democrático hay muchos aspectos de continuidad con el modelo económico del régimen militar, pero al mismo tiempo hay elementos de cambio.

—¿Qué es lo que continúa?

—La idea de que un principio fundamental de la política económica es mantener un equilibrio fiscal, luego mantener la política exportadora y, finalmente, el rol insoslayable que continúa siendo la empresa privada y el mercado como factores esenciales en la actividad económica.

—¿Y dónde están los cambios?

—Los elementos de discontinuidad son muy importantes. Normalmente se los destaca poco porque se pone más énfasis en la continuidad. Lo que ha cambiado bajo el gobierno democrático es que se desarrolla una política de inversión social elevadísima a partir de una reforma tributaria que implica un ingreso de 700 millones de dólares adicionales a la caja fiscal.

—¿La alta burguesía tributa ese dinero?

—No fundamentalmente, porque a las grandes empresas les resulta más difícil evadir. Sí empezaron a aportar más las personas individuales y parte del sector privado.

—¿Qué cambios se produjeron en la legislación laboral?

—Hubo muchos cambios porque el régimen militar había impuesto una legislación extremadamente desprotectora del sector trabajador y llena de prohibiciones para negociar y organizarse. El gobierno democrático eliminó las prohibiciones y mejoró las protecciones. Otro aspecto diferenciador importante es que Aylwin no tiene una idea de exportación salvaje sino que está haciendo un esfuerzo muy grande por incorporar tecnología para que en esta segunda etapa Chile se perfile como un país exportador con valor agregado e industrialización interna. Además, el modelo económico de Pinochet y sus grandes decisiones fueron absolutamente inconsultas, tomadas por un pequeño grupo de tecnócratas e impuestas a la sociedad. Hoy las grandes decisiones económicas obligatoriamente son resueltas en el Congreso. Por eso es muy difícil decir que hay continuidad. Sí la hay en los aspectos conceptuales, globales, de la política económica,pero en cuanto a los aspectos sociales, participación política económica, pero en cuanto a la exportación se están produciendo grandes diferencias.

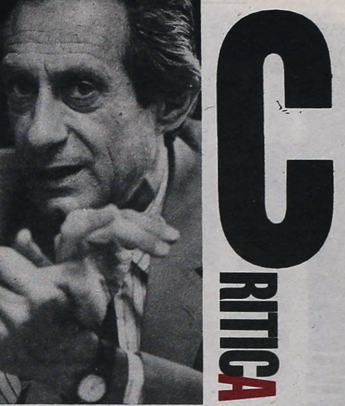
—En relación con el tema laboral en distintos ámbitos se tiene considerado al empresario chileno como "superexplotador" y "negrero". ¿Comparte esta idea?

—Durante la dictadura militar una parte muy importante del sector empresario desarrolló sus actividades sobre la base de un costo muy bajo en la fuerza de trabajo. Esta sería la explicación técnica de lo "negrero". Sin embargo, esto está empezando a cambiar.

—¿De qué forma?

—No es que del día a la noche los empresarios se hayan convertido en "buenas personas" sino que la exigencia de la competitividad internacional actual hace que cada vez más se requiera una inversión en la calificación y en la formación de los trabajadores. Con trabajadores mal pagados y mal calificados técnicamente los empresarios perdían competitividad. Entonces, en este momento, podemos afirmar que hay una exigencia de modernización y de mejor trato del empresario al trabajador. El empresario chileno quiere mejorar la calidad de las relaciones laborales porque también tiene necesidad de competir con, por ejemplo, Japón u otros países que tienen relaciones laborales muy desarrolladas, donde sus trabajadores reciben salarios y capacitación adecuados. Están exigidos a cambiar. Y creo que es muy diferente el empresariado chileno de los últimos cinco años que el de la primera época de Pinochet.

CRITICA



Juan Llach, secretario de Programación Económica.

El secretario de Programación Económica, Juan Llach, difundió hace dos viernes la magnitud del déficit comercial de enero, intentando explicar las razones de ese saldo negativo. El economista Enrique Martínez, con sentido de la oportunidad, plantea los motivos del estancamiento de las exportaciones argentinas.

LIMITES DEL MODELO

(Por Enrique Martínez) Juan Llach, secretario de Programación Económica, con su proverbial honestidad academicista, acaba de presentar las cifras del déficit comercial de enero, haciendo hincapié en los bajos precios relativos de nuestras exportaciones. También ha señalado que la Ronda Uruguay del GATT podría ayudar algo a mejorar nuestros precios de venta, "pero lo importante es variar la mezcla de exportaciones, que en sus dos tercios son productos primarios o commodities agropecuarios o industriales".

Añejo tema éste en los planteos económicos. De mil maneras hemos puesto énfasis durante años en la necesidad de un mayor valor agregado en las exportaciones. Sin embargo, eso no sucede. Es más, desde la década del 70 hasta el momento, la novedad ha sido el crecimiento de la participación de los productos industriales indiferenciados, como la pasta de papel, las materias primas petroquímicas y hasta el petróleo crudo, para compartir las estadísticas con los clásicos cereales y carnes. La pregunta que evidentemente no se ha podido contestar desde un ámbito de gobierno es: ¿por qué?

Hace 20 años se creía —creíamos— posible diseñar un país próspero que intercambiara materias primas por maquinarias y semiterminados. La culpa de las dificultades, en todo caso, la debían tener los gobiernos de aquellos países a los que les comprábamos, que apoyaban a los grandes demandantes de nuestros productos en una política de baja de precios.

Hoy sabemos que con o sin concentración del poder de compra, con o sin presión de los gobiernos es inexorable que los precios relativos de aquellos bienes que tienen menor esfuerzo humano incorporado en su producción se deterioren. La OPEP y las crisis petroleras de 1973 y 1978, esfuerzo supremo en la dirección opuesta, ya han ingresado en los anaqueles de las bibliotecas como modelo histórico de muy poco probable repetición.

¿Y entonces? Los economistas se limitan a optar por uno o dos extremos:

a) Postular que la causa es la falta de capital y tecnología. Por lo tanto imaginan líneas de crédito barato; propagandizan la necesidad de la tecnificación; sueñan hasta el éxtasis con la llegada de capitales.

b) Le echan la culpa de la situación a la ceguera de los empresarios y en consecuencia los convocan a cambiar de criterio.

Con total honestidad, no veo hoy otros modos de reaccionar frente al problema.

Prefiero encararlo desde otro punto de vista. Una actividad productiva se hace para ganar dinero —axioma capitalista básico—. Si la industria y el agro argentino tienen las características que tienen es porque de este modo los empresarios han podido ganar dinero por suficiente tiempo como para consolidar un sistema de valores al respecto, una determinada "cultura productiva". En esta cultura —la vigente—, la búsqueda de mayor valor agregado no ha sido necesaria —no ha sido funcional— para obtener rentabilidad. Hoy se intuye la necesidad de recorrer ese camino, pero aparece una formidable barrera cultural que retrasa el paso. En efecto, para producir bienes más sofisticados hay que incorporar diseño, hay que realizar mayores controles de calidad, hay que hacer mínimamente investigación bibliográfica, hay que asociarse y aun abrir oficinas en el exterior. Esto significa revolucionar el esquema de poder en una empresa; aumentar la participación en las decisiones, confiar en varias personas nuevas, a las que en casos ni siquiera se las ve por meses. Es otra forma de producir. Es otra sociedad, en que los integrantes de una empresa participan de una comunidad productiva democrática, figura ignorada en nuestro país y vigente en todo el mundo desarrollado.

Resumo: para que se mejore la estructura de las exportaciones se necesitan cambios que superan los límites de la macroeconomía y que en buena medida por ese motivo tienden a ser ignorados por los especialistas. La realidad es mucho más compleja que la "simple" falta de capitales o de líneas de crédito para maquinaria.

Una de las escasísimas investigaciones sobre calidad y productividad que se hacen hoy en el país —la realizada por el Centro Textil del INTI, con el auspicio de la Cámara de la Indumentaria, en el sector de confecciones— muestra;

• El 69 por ciento de los responsables de organizar la producción de las empresas son los dueños. De éstos el 79 por ciento son sólo idóneos en la materia.

• Sólo el 42 por ciento de las empresas tiene alguna medida de la productividad. El 62 por ciento de las empresas cree que la mejor manera de aumentar la productividad es simplemente incorporar maquinaria, mientras que menos de la mitad cree tener problemas de organización.

• El 29 por ciento de las empresas no controla la materia prima, el 36 por ciento no controla el proceso y el 67 por ciento no tiene responsable de control de calidad. Sin embargo, el 92 por ciento controla el producto final, lo cual tiene poca relevancia frente al frágil sistema de las etapas anteriores, ya que en ese momento el defecto ya no tiene remedio.

En estas cifras está el meollo del problema productivo argentino, que no es de un sector o de una rama. Está inscripto en la base misma de las relaciones sociales del país. Nos guste o no algún día deberemos admitir —y con nosotros quienes toman las decisiones de peso en el país— qué cifras como las presentadas, que denuncian el "costo argentino" tanto como la ineficiencia aduanera, sólo podrán cambiar cuando la categoría de "dueño" sea secundaria en la planificación de la producción respecto de la categoría de "técnico". Y esto sólo se concretará cuando la justificación del poder, en todos los planos de la realidad, requiera una validación social mínima. Aun cuando parezca forzado o traído de los cabellos a algunos, los economistas deberán comprender que mientras sea posible que un presidente se jacte de ganar elecciones ocultando la verdad o que un ministro de Economía descalifique unilateralmente a todo quien no comparta sus tesis, la empresa media argentina no cambiará y las exportaciones que reclama Llach no se producirán. A pesar de los créditos o de los lamentos diversos.

Está faltando el estudioso que escriba un tratado vinculando la estructura de las exportaciones de un país latinoamericano con la estructura social y de poder vigentes. El desafío para los políticos es llegar a entender cabalmente tales vinculaciones y a continuación dar el marco a los técnicos para que puedan operar, sin trasladarles la monumental —y absurda— responsabilidad de transformar una sociedad usando la tasa de interés.

...atizaciones

...TARDE



...ore todo para corregir en un futuro en que la relación de fuerzas políticas lo permita, las graves hipotecas de mediano y largo plazo que los autores señalan en materia de eficiencia asignativa y productiva, redistribución regresiva del ingreso, efectos netos fiscal y externo y competitividad internacional.

Más allá del lamentable destiempo ya señalado, y nada imputable a los autores, sino característico de una sociedad que no alcanza a dotarse en tiempo, forma y excelencia de los debates respecto de los temas que la atraviesan de lleno, esta obra será, a pesar de cierta dispersión en torno del excesivo academicismo y muy presente economicismo que la atraviesa, de lectura obligada para la clase política, el mundo universitario, la función pública y, asimismo, altamente sugerida para una audiencia más difundida.

De manera contundente y desde el inicio de la obra, Gerchunoff anuncia la conclusión de sus investigaciones: "...independientemente de lo que se expresase a través de la retórica oficial, la política de privatizaciones fue *más* una herramienta del programa macroeconómico que una pieza de la estrategia de reformas estructurales orientada a aumentar la productividad de la economía en el largo plazo."

Entre las variadas y sustentadas críticas de los autores se destacan: las desconsideraciones respecto de los entornos competitivos, el escaso gradualismo del proceso privatizador, la ausencia de procesos de saneamiento previo de las empresas públicas y la no reserva por parte del Estado de acciones de veto y control. La ausencia de marcos regulatorios que estén a la altura de la producción académica internacional y local más reciente es, simultáneamente, la más afilada espada de Damocles de este proceso pero también el hilo de Ariadna que puede ayudarnos a salir de este laberinto en donde el dogmatismo miope, la soberbia política y una mal entendida tecnocracia nos han colocado.

El libro consta de dos partes, la primera de ellas dedicada a aspectos teóricos, al inventario de la literatura y de la experiencia internacional y a las comparaciones entre empresas públicas y privadas. Salvo algunas excepciones, predomina en esta parte un acceso razonable por parte de lectores no especializados. En la segunda parte se abordan los casos concretos de privatizaciones argentinas de la primera etapa.

Si bien no es éste el ámbito adecuado para señalar que las restricciones de las filiaciones académicas que, en lo económico, predominan en los autores son fuertes a la hora de dar lugar a "lo político", justo es decir que, con las salvedades del caso, debido al carácter de "sin fines de lucro" del Di Tella, si el liberalismo argentino, la clase empresaria nacional y el poder político que nos gobierna lo emularan en términos de la excelencia de su producción, este libro tal vez podría no haber sido escrito.

...TOS PARA COMPETIR"

...lad son muy importantes. Normalmente se los destaca poco porque se pone más énfasis en la continuidad. Lo que ha cambiado bajo el gobierno democrático es que se desarrolla una política de inversión social elevadísima a partir de una reforma tributaria que implica un ingreso de 700 millones de dólares adicionales a la caja fiscal.

—¿La alta burguesía tributa ese dinero?

—No fundamentalmente, porque a las grandes empresas les resulta más difícil evadir. Sí empezaron a aportar más las personas individuales y parte del sector privado.

—¿Qué cambios se produjeron en la legislación laboral?

—Hubo muchos cambios porque el régimen militar había impuesto una legislación extremadamente desprotectora del sector trabajador y llena de prohibiciones para negociar y organizarse. El gobierno democrático eliminó las prohibiciones y mejoró las protecciones. Otro aspecto diferenciador importante es que Aylwin no tiene una idea de exportación salvaje sino que está haciendo un esfuerzo muy grande por incorporar tecnología para que en esta segunda etapa Chile se perfile como un país exportador con valor agregado e industrialización interna. Además, el modelo económico de Pinochet y sus grandes decisiones fueron absolutamente inconsultas, tomadas por un pequeño grupo de tecnócratas e impuestas a la sociedad. Hoy las grandes decisiones económicas obligatoriamente son resueltas en el Congreso. Por eso es muy difícil decir que hay continuidad. Sí la hay en los aspectos conceptuales, globales, de la política económica,pero en cuanto a los aspectos sociales, participación política económica, pero en cuanto a la exportación se están produciendo grandes diferencias.

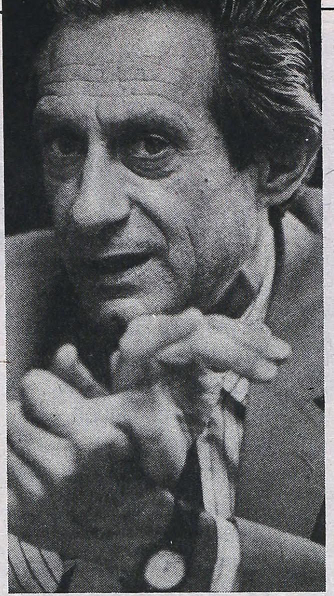
—En relación con el tema laboral en distintos ámbitos se tiene considerado al empresario chileno como "superexplotador" y "negrero". ¿Comparte esta idea?

—Durante la dictadura militar una parte muy importante del sector empresario desarrolló sus actividades sobre la base de un costo muy bajo en la fuerza de trabajo. Esta sería la explicación técnica de lo "negrero". Sin embargo, esto está empezando a cambiar.

—¿De qué forma?

—No es que del día a la noche los empresarios se hayan convertido en "buenas personas" sino que la exigencia de la competitividad internacional actual hace que cada vez más se requiera una inversión en la calificación y en la formación de los trabajadores. Con trabajadores mal pagados y mal calificados técnicamente los empresarios perdían competitividad. Entonces, en este momento, podemos afirmar que hay una exigencia de modernización y de mejor trato del empresario al trabajador. El empresario chileno quiere mejorar la calidad de las relaciones laborales porque también tiene necesidad de competir con, por ejemplo, Japón u otros países que tienen relaciones laborales muy desarrolladas, donde sus trabajadores reciben salarios y capacitación adecuados. Están exigidos a cambiar. Y creo que es muy diferente el empresariado chileno de los últimos cinco años que el de la primera época de Pinochet.

CRITICA


Juan Llach, secretario de Programación Económica.

El secretario de Programación Económica, Juan Llach, difundió hace dos viernes la magnitud del déficit comercial de enero, intentando explicar las razones de ese saldo negativo. El economista Enrique Martínez, con sentido de la oportunidad, plantea los motivos del estancamiento de las exportaciones argentinas.

LIMITES DEL MODELO

(Por Enrique Martínez) Juan Llach, secretario de Programación Económica, con su proverbial honestidad academicista, acaba de presentar las cifras del déficit comercial de enero, haciendo hincapié en los bajos precios relativos de nuestras exportaciones. También ha señalado que la Ronda Uruguay del GATT podría ayudar algo a mejorar nuestros precios de venta, "pero lo importante es variar la mezcla de exportaciones, que en sus dos tercios son productos primarios o commodities agropecuarios o industriales".

Añejo tema éste en los planteos económicos. De mil maneras hemos puesto énfasis durante años en la necesidad de un mayor valor agregado en las exportaciones. Sin embargo, eso no sucede. Es más, desde la década del 70 hasta el momento, la novedad ha sido el crecimiento de la participación de los productos industriales indiferenciados, como la pasta de papel, las materias primas petroquímicas y hasta el petróleo crudo, para compartir las estadísticas con los clásicos cereales y carnes. La pregunta que evidentemente no se ha podido contestar desde un ámbito de gobierno es: ¿por qué?

Hace 20 años se creía —creíamos— posible diseñar un país próspero que intercambiara materias primas por maquinarias y semiterminados. La culpa de las dificultades, en todo caso, la debían tener los gobiernos de aquellos países a los que les comprábamos, que apoyaban a los grandes demandantes de nuestros productos en una política de baja de precios.

Hoy sabemos que con o sin concentración del poder de compra, con o sin presión de los gobiernos es inexorable que los precios relativos de aquellos bienes que tienen menor esfuerzo humano incorporado en su producción se deterioren. La OPEP y las crisis petroleras de 1973 y 1978, esfuerzo supremo en la dirección opuesta, ya han ingresado en los anaqueles de las bibliotecas como modelo histórico de muy poco probable repetición.

¿Y entonces? Los economistas se limitan a optar por uno o dos extremos:

a) Postular que la causa es la falta de capital y tecnología. Por lo tanto imaginan líneas de crédito barato; propagandizan la necesidad de la tecnificación; sueñan hasta el éxtasis con la llegada de capitales.

b) Le echan la culpa de la situación a la ceguera de los empresarios y en consecuencia los convocan a cambiar de criterio.

Con total honestidad, no veo hoy otros modos de reaccionar frente al problema.

Prefiero encararlo desde otro punto de vista. Una actividad productiva se hace para ganar dinero —axioma capitalista básico—. Si la industria y el agro argentino tienen las características que tienen es porque de este modo los empresarios han podido ganar dinero por suficiente tiempo como para consolidar un sistema de valores al respecto, una determinada "cultura productiva". En esta cultura —la vigente—, la búsqueda de mayor valor agregado no ha sido necesaria —no ha sido funcional— para obtener rentabilidad. Hoy se intuye la necesidad de recorrer ese camino, pero aparece una formidable barrera cultural que retrasa el paso. En efecto, para producir bienes más sofisticados hay que incorporar diseño, hay que realizar mayores controles de calidad, hay que hacer mínimamente investigación bibliográfica, hay que asociarse y aun abrir oficinas en el exterior. Esto significa revolucionar el esquema de poder en una empresa; aumentar la participación en las decisiones, confiar en varias personas nuevas, a las que en casos ni siquiera se las ve por meses. Es otra forma de producir. Es otra sociedad, en que los integrantes de una empresa participan de una comunidad productiva democrática, figura ignorada en nuestro país y vigente en todo el mundo desarrollado.

Resumo: para que se mejore la estructura de las exportaciones se necesitan cambios que superan los límites de la macroeconomía y que en buena medida por ese motivo tienden a ser ignorados por los especialistas. La realidad es mucho más compleja que la "simple" falta de capitales o de líneas de crédito para maquinaria.

Una de las escasísimas investigaciones sobre calidad y productividad que se hacen hoy en el país —la realizada por el Centro Textil del INTI, con el auspicio de la Cámara de la Indumentaria, en el sector de confecciones— muestra;

- El 69 por ciento de los responsables de organizar la producción de las empresas son los dueños. De éstos el 79 por ciento son sólo idóneos en la materia.

- Sólo el 42 por ciento de las empresas tiene alguna medida de la productividad. El 62 por ciento de las empresas cree que la mejor manera de aumentar la productividad es simplemente incorporar maquinaria, mientras que menos de la mitad cree tener problemas de organización.

- El 29 por ciento de las empresas no controla la materia prima, el 36 por ciento no controla el proceso y el 67 por ciento no tiene responsable de control de calidad. Sin embargo, el 92 por ciento controla el producto final, lo cual tiene poca relevancia frente al frágil sistema de las etapas anteriores, ya que en ese momento el defecto ya no tiene remedio.

En estas cifras está el meollo del problema productivo argentino, que no es de un sector o de una rama. Está inscripto en la base misma de las relaciones sociales del país. Nos guste o no algún día deberemos admitir —y con nosotros quienes toman las decisiones de peso en el país— qué cifras como las presentadas, que denuncian el "costo argentino" tanto como la ineficiencia aduanera, sólo podrán cambiar cuando la categoría de "dueño" sea secundaria en la planificación de la producción respecto de la categoría de "técnico". Y esto sólo se concretará cuando la justificación del poder, en todos los planos de la realidad, requiera una validación social mínima. Aun cuando parezca forzado o traído de los cabellos a algunos, los economistas deberán comprender que mientras sea posible que un presidente se jacte de ganar elecciones ocultando la verdad o que un ministro de Economía descalifique unilateralmente a todo quien no comparta sus tesis, la empresa media argentina no cambiará y las exportaciones que reclama Llach no se producirán. A pesar de los créditos o de los lamentos diversos.

Está faltando el estudioso que escriba un tratado vinculando la estructura de las exportaciones de un país latinoamericano con la estructura social y de poder vigentes. El desafío para los políticos es llegar a entender cabalmente tales vinculaciones y a continuación dar el marco a los técnicos para que puedan operar, sin trasladarles la monumental —y absurda— responsabilidad de transformar una sociedad usando la tasa de interés.

FIELES AL PLAZO FIJO

Pese al alargamiento de los plazos y la fuerte caída de la tasa de interés, pequeños y medianos ahorristas continúan renovando sus certificados a 30 días. Las rentas mensuales que obtienen apenas evitan la depreciación del dinero. La caída de la tasa pasiva, sin embargo, aún no se trasladó a la que cobran los bancos para otorgar créditos.

(Por Alfredo Zaiat) No deja de sorprender a los banqueros la fidelidad al plazo fijo que demuestran pequeños y medianos ahorristas. Hace dos meses aceptaron sin quejas extender el tiempo de inmovilización de los fondos de 7 a 30 días, y ahora no huyen de esas colocaciones pese a la muy baja renta que están recibiendo. La mayoría de los bancos líderes no ofrecen más del 12 por ciento anual por depósitos a un mes y, de acuerdo con el pronóstico de los financistas, no habría que esperar un repunte de la tasa de interés en las próximas semanas.

Son tan sólo un agradable recuerdo las rentas extraordinarias que conseguían los ahorristas colocando su capital a plazo fijo. Si bien con un dólar congelado las ganancias en moneda dura siguen siendo superiores a las que se pueden obtener en mercados internacionales, los depósitos a plazo están perdiendo el atractivo de hace unos meses.

Y no es para menos. La tasa mensual se ubicó en niveles similares a la inflación esperada, o sea que el ahorrista apenas evita la depreciación del dinero, sin conseguir una renta en términos reales. Este inusual escenario financiero preocupa a los banqueros, pues no se pueden imaginar cuál será la reacción de pequeños y medianos inversores si las tasas siguen tan bajas. Es muy probable que muchos prefieran cancelar sus certificados y desviar el dinero a otras inversiones o a satisfacer consumos postergados.

Este panorama entusiasma en parte al directorio del Banco Central, pues les confirmaría que la caída de la tasa de interés es un fenómeno "estructural" de la economía, aspecto en el que no dejan de insistir en las últimas semanas. Sin embargo, ciertos analistas de la City observan con inquietud el derrumbe de la tasa: por un lado, opinan que puede empujar a una sobrevaloración de los activos de riesgo (acciones y bonos), y por otro impactar negativamente en el índice de inflación por un incremento excesivo del consumo.

Hay que tener en cuenta que la caída de la tasa —la del call y por consiguiente la que reciben los ahorristas por sus depósitos— se debe al exceso de liquidez que predomina en el sistema financiero. Pero esa mayor disponibilidad de fondos no se traduce en un descenso en el costo del dinero para gran parte de las empresas tomadoras de créditos. Los bancos tienen una mayor capacidad prestable a partir de las medidas monetarias y financieras de principio de año, pero mantienen una política muy prudente a la hora de otorgar créditos.

Dudan de prestar a varios sectores productivos —en especial a las PyMES y a las empresas que operan en rubros muy afectados por la apertura importadora— debido a que desconfían de su capacidad de repago. Las compañías a las que sí están dispuestos a abrirles líneas de créditos son, por otra parte, las que pueden obtener financiamiento externo, por lo tanto los bancos deben ofrecerles tasas cercanas a las internacionales. Es por ese motivo que la tasa activa para las empresas que necesitan financiamiento seguirá elevada, ya que los bancos deben absorber sus elevados costos fijos con esas tasas. Para esas compañías entonces sólo se trata de una frustrada ilusión la caída "estructural" del costo del dinero.



La cantidad de $ que existen

(en millones)

	en $
Circ. monet. al 6/4	9298
Base monet. al 6/4	11.504
Depósitos al 31/3	
Cuenta corriente	2909
Caja de ahorro	2100
Plazos fijos	4723

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

Dólar

(Cotización en casas de cambio)

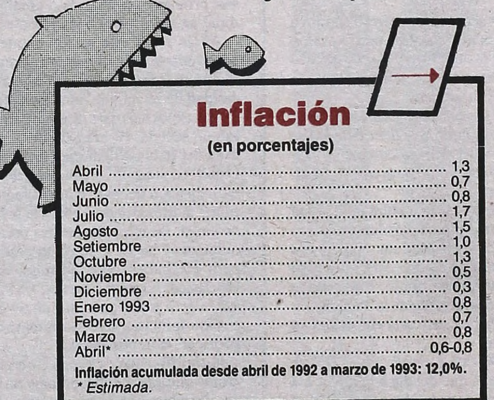
Viernes anterior	**0,9980**
LUNES	0,9980
MARTES	0,9980
MIERCOLES	0,9990
JUEVES*	—
VIERNES*	—
SUBA	0,1%

* Feriados



Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 2/4	Miérc. 7/4	Semanal	Ultimos 30 días	Ultimos 12 meses
Acindar	1,205	1,265	-4,5	33,9	-59,4
Alpargatas	0,75	0,765	-4,4	7,0	-47,4
Astra	2,37	2,44	-2,4	11,9	-40,8
Atanor	0,59	0,60	-4,8	-7,0	-71,4
Bagley	3,80	3,85	-5,0	-4,1	-26,0
Celulosa	0,36	0,35	-10,3	-4,6	-80,6
Comercial del Plata	4,35	4,55	-10,8	7,1	-27,5
Siderca	0,645	0,668	-3,3	24,6	-53,2
Banco Francés	9,90	10,45	1,5	11,2	-15,0
Banco Galicia	5,05	5,40	1,9	6,9	-21,9
Garovaglio	1,90	1,96	-2,0	-2,0	-81,8
Indupa	0,38	0,378	2,2	0,8	-82,2
Ipako	1,80	1,80	-3,7	2,9	-80,7
Ledesma	0,863	0,89	-0,6	29,9	-48,6
Molinos	5,55	5,87	-3,0	9,7	-49,0
Pérez Companc	6,48	6,55	-2,5	15,1	-36,5
Nobleza Piccardo	5,25	5,30	3,9	11,6	-48,3
CINA (ex Renault)	27,50	28,00	0,0	5,7	6,5
Telefónica	3,49	3,55	0,0	10,2	-6,7
Telecom	3,05	3,08	-1,3	8,3	-23,8
Promedio bursátil	—	—	**-1,1**	**10,0**	**-34,3**



Inflación

(en porcentajes)

Abril	1,3
Mayo	0,7
Junio	0,8
Julio	1,7
Agosto	1,5
Setiembre	1,0
Octubre	1,3
Noviembre	0,5
Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo	0,8
Abril*	0,6-0,8

Inflación acumulada desde abril de 1992 a marzo de 1993: 12,0%.

* *Estimada.*



Tasas

	Lunes	Miércoles
Plazo fijo a 30 días	0,8	0,9
Caja de ahorro	0,4	0,4
Call money	0,3	0,5

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

JORGE CESAR DEL PINO

Gerente financiero del Banco Social de Córdoba

—Los pequeños ahorristas están recibiendo rentas muy bajas por sus depósitos a plazo fijo. ¿Piensa que sigue siendo conveniente esa alternativa de inversión?

—Creo que sí. Nos guste o no, hay que diferenciar el mercado financiero de la Capital y el del interior. En Córdoba, por ejemplo, la tasa fue cayendo en los dos últimos meses hasta estabilizarse en niveles de 1,3 a 1,4 por ciento mensual, rentas bastante superiores a las que se pueden conseguir en la Capital. Incluso en algunas entidades regionales la tasa trepa hasta 1,9 puntos.

—¿Cuáles son las razones para que exista esa disparidad de tasas?

—La tasa de captación de fondos está relacionada con la utilización que se realizará de ellos. Y en el interior el dinero se recicla en la misma plaza. Muchos bancos localizados en las provincias que consiguen fondos baratos en la Capital los prestan en sus plazas a tasas altas. Esa es una distorsión que afecta el desenvolvimiento del mercado del interior.

—¿Cuál es la perspectiva de evolución de la tasa de interés en las próximas semanas?

—Lo más probable será que la tasa que está recibiendo el ahorrista no aumente sustancialmente. Creo que se va a mantener en los actuales niveles, salvo que se produzca un recalentamiento de la demanda de créditos.

—¿Con tasas tan bajas, las acciones no serían una buena opción de inversión?

—Después de la mala experiencia del último año es muy difícil convencer a los pequeños ahorristas para que desvíen parte de su capital hacia la Bolsa. Estimo que las cotizaciones de los papeles empresarios se mantendrán estables. La marcha de las acciones quedó atada al tratamiento en el Congreso de la reforma previsional.

—¿Se anima a pronosticar una Bolsa positiva para este año?

—Sí, pero sin euforia. Estimo que las acciones en promedio subirán como máximo un 20 por ciento. La Bolsa puede ser la mejor inversión del año, excepto que la lucha electoral empiece a influenciar en los mercados.

—¿Qué acciones elegiría?

—Las telefónicas, CIADEA (ex Renault) y Sevel, los bancos Francés y Galicia y alguna del sector de la alimentación.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Colocaría un 20 por ciento en acciones, otro tanto en opciones, un 15 en plazo fijo en dólares, un 30 en títulos de la deuda interna y un 15 por ciento en bonos de la deuda externa.

—Los BOCON subieron mucho en los últimos dos meses, ¿qué les recomendaría a los jubilados tenedores de esos bonos?

—Deberían venderlos a un precio del 60 por ciento de su valor nominal, que creo que es el precio de equilibrio de esos papeles. Dudo mucho de que en el corto plazo el Gobierno pueda rescatar los BOCON.

—¿Se juega a que el dólar no sufrirá modificaciones durante este año?

—Sí. El desfasaje actual del tipo de cambio real no supera el 10-15 por ciento.



Bónex

Serie	Precio (en pesos) Viernes 2/4	Precio (en pesos) Miérc. 7/4	Variación (en porcentaje) Semanal	Variación (en porcentaje) Ultimos 30 días	Variación (en porcentaje) Ultimos 12 meses
1984	98,00	97,15	-1,3	2,8	11,3
1987	89,50	90,40	-0,1	7,2	11,0
1989	83,75	84,20	-0,1	8,4	11,2

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 2/4	Precio Miérc. 7/4	Variación (en porcentaje) Semanal	Variación (en porcentaje) Ultimos 30 días	Variación (en porcentaje) Ultimos 12 meses
1984	98,10	98,00	-0,3	3,3	10,8
1987	89,70	90,50	0,0	7,1	10,3
1989	83,70	84,30	0,4	8,1	10,3

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

POR DANIEL SOSA

UNO BIEN, MUCHOS MAL

Sólo la economía estadounidense comenzó el repunte, mientras Europa y Japón se hunden un poco más en la recesión. Un anticipo del informe de perspectivas mundiales del FMI advierte, sin embargo, que sin coordinación a nivel del G-7 el panorama empeorará.

"Está próximo el inicio de una significativa recuperación económica", se entusiasmó el secretario de Comercio de Estados Unidos, Ronald Brown, al presentar los datos finales que mostraron el fortísimo crecimiento real del producto bruto: una tasa anual de 4,7 por ciento en el último trimestre de 1992.

Sin embargo, la incipiente recuperación económica en América del Norte podrá perder fuerza, mientras la esperada reactivación en Europa y Japón se retardaría si los principales países industrializados no adoptan una actitud de cooperación para reavivar la actividad económica internacional. Al menos así lo advierten los economistas del Fondo Monetario en su informe sobre perspectivas económicas mundiales, que será distribuido oficialmente a fines de este mes, pero cuyos lineamientos trascendieron en la prensa de EE.UU.

La cautela en materia de pronósticos caracterizó también el tono de Brown, quien advirtió que la confianza mayor de los consumidores y la rentabilidad de las empresas aún deben ser traducidas en niveles más elevados de inversiones, empleo y renta personal. El funcionario urgió además al Congreso a aprobar rápidamente el paquete de medidas de estímulo de la economía a corto plazo, por 16 mil millones de dólares.

Como con Reagan

El crecimiento a una tasa anual de 4,7 por ciento fue el más elevado desde fines de 1987, cuando todavía estaba en curso la llamada "expansión Reagan". Fue el séptimo trimestre sucesivo de alza del PBI tras una breve recuperación a fines del '90 y principios del '91 y en esta ocasión lideraron el aumento los gastos de consumo que crecieron a una tasa anual de 5,1 por ciento en el cuarto trimestre.

Según el subsecretario del Tesoro para asuntos internacionales, Lawrence Summers, el crecimiento de EE.UU. sobrepasará al de los principales socios comerciales en los próximos dos años. Pero esos países tendrán que introducir nuevas medidas de aliento a sus economías para ayudar a sustentar las exportaciones norteamericanas. De lo contrario, se agudizarán los desequilibrios comerciales.

Para el FMI, la clave de la recuperación estadounidense debe ser la efectiva reducción del déficit presupuestario ya que de esa política depende que se mantengan las bajas tasas de interés a largo plazo. Esta prevención ya fue superada por los hechos, ya que en tiempo record el Congreso dio el OK a la propuesta de Bill Clinton para cortar el desequilibrio en 496 mil millones de dólares en el próximo quinquenio.

El esbozo —un proyecto detallado deberá tramitarse a mediados de año— contempla aumentar los impuestos en 273 mil millones en ese período, en relación con la propuesta de George Bush, a la vez que prevé disminuciones por 106 mil millones en los gastos militares y 117 mil en otras áreas.

Los economistas del Fondo Monetario consideran imprescindible para acentuar la mejora a nivel global que Alemania corte sus tasas de interés y que Japón ponga en vigor un nuevo paquete de estímulo fiscal. A la vez, se considera cómo una de las piedras fundamentales la conclusión rápida y exitosa de la Ronda Uruguay del GATT.

De hecho, un esfuerzo conjunto de crecimiento entre los países del Grupo de los Siete será el punto central de las conversaciones de alto nivel en los próximos meses antes de la reunión anual, marcada para julio en Tokio. Pese al repunte estadounidense, el informe del FMI señala que las economías nipona y europea se están demostrando más débiles que lo esperado y "las tendencias a la retracción deberán persistir por lo menos hasta mediados de este año".

El Fondo está previendo ahora un crecimiento de apenas 1,25 por ciento en Japón, la mitad de la tasa proyectada hace cuatro meses. También se redujo la previsión de crecimiento para Europa a 0,5 por ciento en vez de un punto. Las razones son varias: amplia reestructuración de los balances, tasas de interés a corto plazo persistentemente elevadas, tensiones financieras y endeble confianza industrial y de los consumidores.

Motores apagados

El nivel de actividad probablemente declinará 0,7 por ciento en Alemania (hace seis meses el FMI esperaba un crecimiento de 2,6 puntos). También en ese caso las elevadas tasas de interés —necesarias por la falta de respuesta de la política fiscal al costo de la unificación— vinieron actuando como un freno a la actividad económica.

El Fondo advirtió, sin embargo, que "existe un riesgo considerable de que la posible reducción de las tasas en Alemania y en toda Europa pueda ocurrir demasiado tarde para contener las fuerzas negativas que operan actualmente". En general los expertos consideran que lleva cerca de seis meses para que las mudanzas en las tasas comiencen a impactar sobre los niveles de actividad.

La economía de Japón, a su vez, se enfrió más de lo esperado y no existen señales de reactivación, mientras el superávit externo aumentó aceleradamente. "En vista del riesgo de una prolongada recesión —dice el informe— el gobierno japonés debería mantener un nivel adecuado de estímulo fiscal a corto plazo."

Por lo pronto, el paquete anunciado hace seis meses aún no se hizo sentir y ese mismo mes se conocerán nuevas medidas, que deberán ser más contundentes según el FMI. El reciente vigor del yen, sostuvo el organismo, sugiere que aún existe cierto margen para reducir la tasa de interés.

En cualquier caso los efectos favorables sólo comenzarían a registrarse hacia fines de año, concluye el pesimista informe del Fondo.

EL G-7 DA UN PASO ATRAS

(Estimaciones de crecimiento durante 1993, en porcentajes)

	Pronósticos de diciembre	Ultimas proyecciones
Estados Unidos	2,8	3,1
Japón	2,5	1,3
Alemania	1,0	-0,7
Francia	1,6	0,5
Italia	0,8	0,5
Inglaterra	1,5	1,3
Canadá	3,6	3,1
Total de industrializados	2,1	1,8

Fuente: World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional

BUSH DEJO LA CASA EN ORDEN

	1992	3° trimestre	4° trimestre
Variación del PBI (en %)	2,1	3,4	4,7
PBI real (en billones de dólares, anualizado)		4,93	4,99

Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU.

ENFOQUE

(Por Mario Vicens*) El último 27 de marzo la Ley de Convertibilidad cumplió dos años. Durante su vigencia, la economía ha mostrado un comportamiento sumamente satisfactorio a juzgar por la evolución de las principales variables. La tasa promedio de inflación mensual pasó del 11 por ciento en el primer trimestre de 1991 al 0,6 por ciento en el primer trimestre de 1993. El resultado de las cuentas fiscales pasó de un déficit del 1,9 por ciento del PBI en 1990 a un superávit del 0,7 por ciento en 1992, como consecuencia del buen comportamiento de la recaudación tributaria, que ha crecido más del 25 por ciento en moneda constante a lo registrado un año atrás, y de los ingresos por privatizaciones. Por otro lado, el aumento de la monetización de la economía —la demanda de activos financieros emitidos localmente tanto en pesos como en dólares creció 170 por ciento en términos reales— permitió que la capacidad prestable se expandiera en un 74 por ciento y que después de mucho tiempo reapareciera el crédito de consumo.

Como consecuencia, el PBI acumuló en los dos últimos años un crecimiento del 15 por ciento, mientras que el nivel de actividad industrial se incrementó en un 30 por ciento en el mismo período. Esta cifra en conjunto con el crecimiento de las importaciones, que rondaría el 260 por ciento —14.700 millones de dólares en 1992 vs. 4100 millones de dólares en 1990— y la evolución del balance comercial que pasó de un gran superávit en 1990 al déficit en 1992, representan un claro testimonio del boom de gasto agregado que ha experimentado la economía argentina en los dos últimos años. En este contexto, los salarios pudieron recuperar poder adquisitivo de la mano de la estabilización y del mayor número de horas trabajadas aunque no hayan cambiado los salarios nominales y haya aumentado levemente la desocupación.

Es indudable que la convertibilidad de la moneda nacional jugó un rol clave en la estabilización de la economía porque, en conjunto con el saneamiento financiero de las cuentas fiscales, dotaron a la política económica de un alto grado de predictibilidad y certidumbre. Sin este cambio en las expectativas de la gente, la estabilización hubiera sido una experiencia traumática porque el programa por sí solo no hubiera podido convocar el extraordinario volumen de capitales que entró al país ni impulsar la gran reactivación económica de los dos últimos años. El proceso convertibilidad-confianza-reactivación-aumento de la recaudación fiscal permitió consolidar el saneamiento fiscal, conformando una especie de *círculo virtuoso* que realimentó la confianza al mismo tiempo que generaba en la gente la sensación de que esta experiencia era la excepción a aquella verdad empírica que tradicionalmente asoció el ajuste y la estabilización de la economía con caídas en el salario real y aumentos del desempleo.

Como contrapartida, y aunque no es un problema de la convertibilidad como tal, tanta confianza y disponibilidad de recursos ha permitido que tanto el sector privado como el público hayan podido financiar un nivel de gasto muy por encima del que permitirían los ingresos corrientes disponibles. El exceso de gasto ha provocado que en 1992 la balanza comercial registrara un déficit de casi 2800 millones de dólares y que la cuenta corriente del balance de pagos fuera deficitaria por 8500 millones de dólares. Al mismo tiempo, y como parte del mismo proceso, el poder adquisitivo del dólar cayó a niveles equivalentes a menos de la mitad del promedio de la década de los ochenta.

Para muchos, esta situación llevará a que en algún momento no tan lejano se abandone la convertibilidad. Sin embargo, hay sobrados motivos para que las autoridades económicas la defiendan a juzgar por su performance y por el riesgo de perder la credibilidad que está asociada a cualquier intento de modificación de la ley. Aun siendo 1993 año de lucha electoral, parece poco probable que el Gobierno pierda el control de las cuentas públicas al extremo de saturar la capacidad de endeudamiento de que hoy dispone el fisco. Como consecuencia sólo queda la alternativa de que el Gobierno se vea obligado a modificarla. ¿Qué circunstancias podrían ocasionar esta situación?

Hay muchas cosas que pueden cambiar, en particular, en la economía internacional. No obstante, la cuestión a mi juicio más relevante es la disponibilidad de recursos con que contará la economía argentina en el mediano plazo para seguir sosteniendo el actual nivel del gasto. El eventual debilitamiento del influjo de capitales abre la perspectiva de que se deba enfrentar un proceso de ajuste que puede ser traumático para la recaudación tributaria y peligroso para la salud de las cuentas fiscales.

En esas circunstancias sería deseable que el equilibrio fiscal descanse en mayores ingresos corrientes y en una fuerte disciplina en el manejo del gasto público. El endeudamiento y la venta de activos públicos son garantías sólo transitorias que proveen del tiempo indispensable para sentar las bases de un sector público equilibrado.

Hay, por lo tanto, un solo camino. Para prevenir el problema y asegurar la convertibilidad, el Gobierno debe fortalecer el equilibrio fiscal, generar un excedente que le permita contribuir a mejorar la competitividad de la producción nacional eliminando impuestos y regulaciones que distorsionan la asignación de los recursos, y poner en marcha las reformas pendientes.

Estas políticas, en conjunto, reducirán el exceso de gasto del sector privado y facilitarán la mejor asignación de los recursos productivos, permitiendo que se recupere el tipo real de cambio, que aumente la productividad media de la economía y que, en el largo plazo, la convertibilidad ya no sea la base fundamental de la confianza en la economía del país.

** Socio de la Consultora Macroeconómica.*



REFINERIA UBOLDI

Hace apenas cuatro años Refinería Uboldi se ubicaba entre las veinte primeras exportadoras del país. Un dólar retrasado y la eliminación de regímenes especiales de promoción industrial la pusieron en jaque. Esa situación derivó en que Uboldi sea la primera compañía que decida rescatar anticipadamente Obligaciones Negociables (ON), bonos que habían sido emitidos para financiar su expansión. La asamblea de la sociedad había decidido el 20 de noviembre de 1989 emitir documentos de deuda por 12 millones de dólares, papeles que fueron colocados por los bancos Tornquist y Sudameris. Esos bonos fueron autorizados a cotizar en la Bolsa recién el 24 de enero de 1992. Pero no tuvieron mucho tiempo para aparecer en las pizarras del recinto. Un año después Refinería Uboldi decidió recomprar gran parte de sus ON (10,28 millones de dólares, dejando en circulación 1,72 millones). Al mismo tiempo, la empresa informó que tras un proceso de reconversión de 100 días ha recuperado el equilibrio económico perdido al derogarse los decretos promocionales que la beneficiaban. Por ese motivo ha reanudado sus operaciones, al poner en marcha a partir del 1º de marzo la Planta Industrial Nº 2 que posee en Puerto Madryn. Refinería Uboldi intentará nuevamente el camino de la exportación y, si se cumplen las metas, aspira a despachar al exterior en los próximos doce meses 40.000 toneladas de aleaciones y formatos de aluminio por un total de 50 millones de dólares.

LOS TOP TEN

De acuerdo con la agencia de calificación de riesgo internacional IBCA, el Banco Popular (España) fue el más rentable del mundo en 1992. Las entidades financieras hispanas no sólo ocuparon la primera posición entre los *top ten*, sino que también se ubicaron en el tercer (Banco de Santander) y en el séptimo lugar (Banco de Bilbao Vizcaya). Los bancos estadounidenses ocuparon cuatro puestos en el ranking de los más rentables: Banc One (2º), State Street Boston Corp. (4º), Bankers Trust (8º) y Norwest Corp. (9º). El resto de los lugares correspondieron a Bangkok Bank de Tailandia (5º), United Overseas Bank de Singapur (6º) y Banco de China (10º).

INTEGRACION BURSATIL

La Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la de Lima, Perú, suscribieron la semana pasada un convenio para el intercambio de información con el fin de procurar la interconexión de los sistemas de comunicaciones entre esas dos plazas. La institución bursátil también firmó un protocolo de colaboración con la Bolsa de Valores de Bilbao, con la meta de una futura vinculación operativa de ambos mercados.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

LA CULPA NO ES DEL CAVALLO...

El diagnóstico de la economía argentina y su terapéutica desde el sector público estuvieron por épocas vinculados a Harvard. Ya a principios de siglo el estudio de Williams sobre el comercio argentino marcó rumbos. En los '40 el Banco Central capacitó a sus funcionarios en Harvard, con Chamberlin, Hansen, Haberler y Leontief. En los '60 el CONADE se benefició con el asesoramiento de Ricard Mallon y otros. Y varios economistas argentinos completaron allí su formación científica. Uno de ellos, el ministro de Economía, profesional prestigioso, que tuvo acceso al ideario culto, racional y progresista de Harvard.

En su obra *Volver a crecer* se pronuncia por una economía expansiva. Propone una paridad cambiaria "en niveles suficientemente elevados como para que el país genere el superávit comercial externo necesario para pagar los intereses reales de la deuda pública. La elevada paridad cambiaria se transformará en el instrumento de protección de la producción doméstica". Propicia un IVA con una "alícuota uniforme del 10 por ciento" (pág. 72), "gravámenes a las rentas de recursos naturales, a bienes suntuarios y a los ingresos y al patrimonio de las personas" (págs. 72, 84) y "un impuesto a la tierra libre de mejoras" (pág. 76). En lo social, se avergüenza de "nuestros hospitales, de muchas de nuestras escuelas y universidades, de las indignas jubilaciones que cobran nuestros mayores y de las míseras viviendas en las que hoy se ven hacinados tantos argentinos", y destaca "el rol de redistribuidor de ingresos y de creador de mecanismos de seguridad social" del Estado, la necesidad de "un adecuado sistema de protección y apoyo social", la concentración del esfuerzo estatal "en programas concretos de lucha contra la pobreza", en proveer "jubilaciones y pensiones dignas", "asistencia social para las personas de la tercera edad" y "la erradicación del déficit de viviendas" (págs. 88-90).

A casi cuatro años de gobierno, la economía se ha achicado, el tipo de cambio protege al productor exterior y asfixia al doméstico, el régimen tributario es regresivo y la sociedad se partió en dos, aumentando el número de pobres, engrosado por la ex clase media, y concentrándose la riqueza en manos de los ya ricos y poderosos. Los mecanismos republicanos de igualación de oportunidades y derechos (la escuela pública, el hospital público, la Justicia) viajan con rumbo desconocido.

No desoigamos, pues, al Presidente, cuando declara que todo eso *él* ya lo tenía *in pectore* en la campaña, y no lo explicitó para que el resultado no naufragase. ¿Adivinos o psicoanalistas, a la hora del voto, habremos de ser para leer entrelineas las plataformas de cada candidato y descifrar qué realmente hará? Descubrir, en un cajón, cuál es la manzana que lleva gusano adentro.

MISION CUMPLIDA

El economista neoclásico no ama cambios que no provengan del mercado. ¿Cuándo un cambio es ventajoso? Cuando la asignación de recursos no es *óptima en el sentido de Pareto*. Esto último, ¿qué significa?: una asignación de recursos tal que no hay otra asignación posible, donde cada individuo esté igualmente bien, o mejor, y al menos uno esté estrictamente mejor. Cambiar, pues, para mejorar. En igual sentido se refiere a la política el señor De la Sota cuando dice que su misión es cambiarle (para bien) la vida la gente. Pero "misión" significa facultad y también acción de enviar. En este sentido, la guerra del Golfo nos acostumbró a asociar "misión" con incursión aérea destinada a arrasar determinados objetivos militares.

¿En cuál sentido se ha dicho lo siguiente?: "Todos sabemos que (en los hospitales) suelen faltar gasas, jeringas o alcohol, que están mal equipados y que para atenderse usted debe pasar un verdadero calvario burocrático". Dicho por un ministro de Salud al asumir el cargo, podría indicar un programa de acción. Pues el hospital público es el único medio de salud accesible a millones de carecientes. Necesitan el hospital los enfermos de alta complejidad carecientes de recursos, el binomio materno-infantil, enfermos psiquiátricos, sidosos, gente sin empleo. Pero la frase fue dicha al *dejar* su cargo el máximo responsable de la salud pública, y sólo cabe entenderla como: "misión cumplida" o "se alcanzaron los objetivos".

Tal la rendición de cuentas en materia de salud, área inherente a las funciones del Estado, junto a educación, justicia y seguridad. ¿También el doctor Salonia alcanzó los objetivos, cuando en marzo miles de grados no pudieron comenzar las clases por falta de maestros, renunciantes a causa de los magros salarios docentes? ¿o las escuelas que no pudieron abrir por no tener instalaciones sanitarias o agua potable? ¿El secretario de Transportes alcanzó los objetivos con Aerolíneas Argentinas y Ferrocarriles Argentinos? ¿Los alcanzó el señor Grosso al desmantelar el control bromatológico en la ciudad de Buenos Aires?

Algunas batallas de la Independencia se ganaron con la estrategia de la "tierra arrasada", o desmantelamiento de ciudades y pueblos, para dejar al enemigo sin provisiones ni recursos. ¿Cuál es el enemigo hoy contra el cual se aplica la "tierra arrasada"? Al parecer, para el Gobierno es *el pueblo* contra el que se descarga munición pesada, acaso procurando desmovilizarlo y convertirlo en desempleado, analfabeto y excluido.